



**RELAX,  
WE CARE**

# **CISCO ENTERPRISE AGREEMENTS MIT NTS SERVICES**

14.06.2023 | Gerhard Lukas, Head of CX

# AGENDA

**Vorteile** und **Möglichkeiten** eines CISCO Enterprise Agreement  
Inkl. Top 3 **Neuerungen**

Wie unterstützt NTS auf dem Weg zum **richtigen** CISCO **Enterprise Agreement**  
Inkl. Top 5 **Learnings**

Wie unterstützt mich NTS bei der **Nutzung** des Enterprise Agreements  
=> NTS EA X **Services**

# CISCO ENTERPRISE AGREEMENTS (EA)

# HERAUSFORDERUNGEN

Steigender Bedarf an Software führt zu einer steigenden Anzahl an Subscriptions

## **Management der Subscriptions**

Was habe ich?

Wie lange läuft es noch?

Wie verlängere ich diese?

## **Planung von Budgets**

# WARUM ENTERPRISE AGREEMENT?

Das CISCO Enterprise Agreement Programm unterstützt Organisationen bei dem **Erwerb**, der **Nutzung** und der **Verwaltung** des gesamten **Cisco Softwareportfolios**.

**Benefits** auf einen Blick:



**Aktuelle  
Lizenzübersicht**



**Einfacheres  
Management**



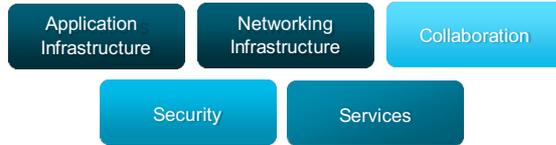
**Co-Term**



**Finanzielle Vorteile  
und Planbarkeit**

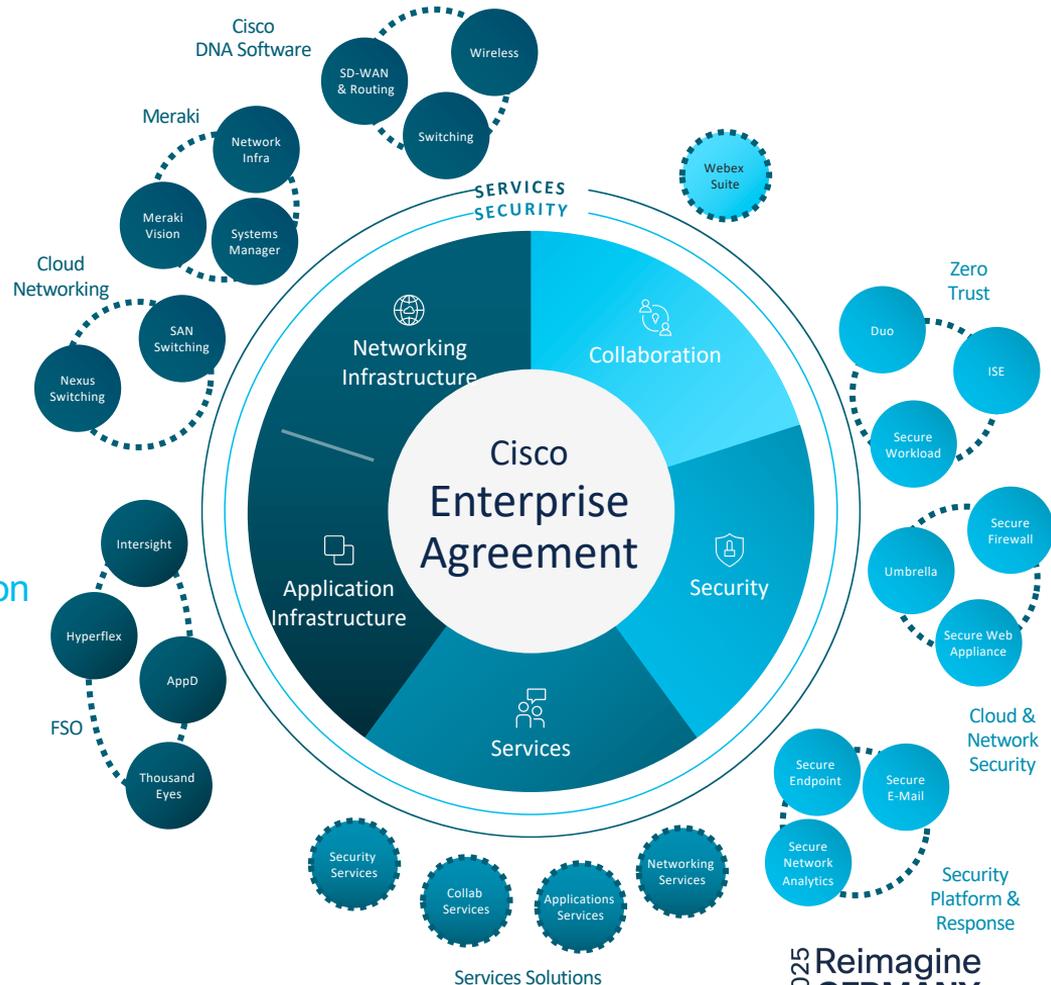
# EA 3.0 Modell

## 1. Das EA 3.0 enthält 5 Portfolios



## 2. Portfolios bestehen aus Suiten

## 3. Eine Collection von Suiten ist eine Solution



# EA 3.0 VORAUSSETZUNGEN

Mehr als EUR 100.000 TCV (Total Contract Value) über die Laufzeit mit 1 oder mehreren Full Commit Suites (> EUR 50k je Suite)

> EUR 100k TCV



OR



1. 1 Full Commit Suite (100k+)

2. Mehrere Full Commit Suites (50k+ pro Suite) aus mehreren Portfolios\*

Lösung	Total	EA Eligible
60K Switching + 50K AppDynamics (2x Full Commit Suites)  25K Hyperflex (Partial Commit Suite)	110k Full Commit Suites  25k Partial Commit Suites	✓
70K Wireless Network Infrastructure (Full Commit Suite)  10K Secure Network Analytics and \$10K Duo (2x Partial Commit Suites)	70k Full Commit Suites  20k Partial Commit Suites	X

# EA 3.0 KOMMERZIELLE VORTEILE

## Networking



- Multi-Suite Discount
- Value Shift intra & across Suites
- Free DNAC/SE Appliance
- Ramp adjustment

## Applications



- Multi-Suite Discount
- Value Shift intra Suites

## Security



- Multi-Suite Discount
- Multi-Solution Discount
- Value Shift intra Suites
- Growth allowance

## Collaboration



- Growth allowance

# FIXIERTER PREIS - NTE

DNA License-Type	Preis Anfang Juli 2021	Preis Aktuell	Preissteigerung
DNA for C9300 24 Port	\$3.350,00	\$3.952,41	17,98%
DNA for C9300 48 Port	\$6.280,00	\$7.409,30	17,98%
DNA for C9500-48Y4C	\$20.170,00	\$23.797,07	17,98%
DNA Advantage for Wireless	\$875,00	\$1.091,34	24,72%

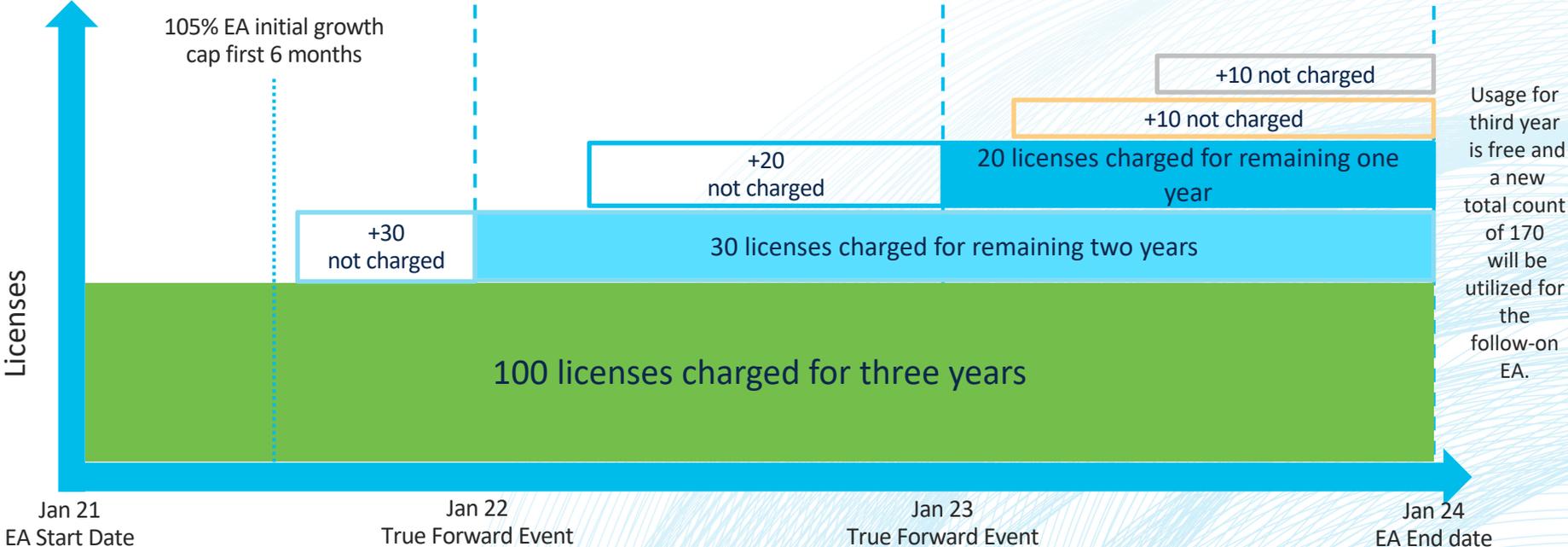
Stand 01/2023

**Full Commit -**  
Preis fixiert über gesamte  
Laufzeit

**Partial Commit -**  
Discount fixiert über  
gesamte Laufzeit

# TRUE FORWARD (TF) BEISPIEL

Beispiel: Kunde kauft CISCO EA für DNA  
100 DNA-Advantage Subscriptions



# EA 3.0 NEWS

# SUKZESSIVE ERWEITERUNG DES INHALTS

**Full Stack License Availability**  
Für das EA 3.0 Network Infrastructure Portfolio!



Reduziert Einstiegshürden für Kunden – die niedrigste Lizenzierung schafft bereits die Voraussetzungen um mit einem EA 3.0 zu starten

**Schrittweise werden alle License Tiers in EA 3.0 inkludiert**

Solution:	Meraki			Cisco Spaces	Cisco DNA Software			Cloud Networking	
Suite:	Meraki Network Infrastructure	Meraki Systems Manager	Meraki Camera Systems	Cisco Spaces Suite	SD-WAN & Routing	Switching	Wireless	Nexus Switching	SAN Switching
License Tiers:	Enterprise & Advanced	-	-	Device Add-on & Unlimited	Essentials, Advantage & Premier	Essentials & Advantage	Essentials & Advantage	Essentials, Advantage & Premier	-
Essentials Availability	Coming Soon				May 14th	December 15th	March 12th	May 14th	

# TOP 3 (+1) NEUERUNGEN

1. „Essential“ als niedrigere Einstiegshürde
2. Erweiterte „Value Shift“ Möglichkeiten
3. Meraki als Teil des EA

**EA 3.0 Konzept mit den verbundenen Möglichkeiten**

**NTS EXPERIENCE**  
**+**  
**CISCO ENTERPRISE AGREEMENTS (EA)**

**RELAX, WE CARE**

**+**

**X\***

\*)CS, CX, + MEHR, + EXTRA, FEENSTAUB,...

# **CUSTOMER SUCCESS MANAGEMENT**

ist ein wesentlicher Baustein für  
eine erfolgreiche Customer Experience

## **NUR ERREICHBAR**

durch die Zusammenarbeit der  
**GESAMTEN ORGANISATION**

**Wir unterstützen den Kunden die gemeinsam mit Sales und Engineering definierten Geschäftsziele bestmöglich zu erreichen!**

**VON DER KONZEPTION BIS ZUM RENEWAL**

Unser Ziel ist der Kundenerfolg zur Sicherung einer langfristigen Kundenbeziehung

Unsere wichtigsten Stakeholder in der Zusammenarbeit sind:  
Kunde, Sales, Engineering, Hersteller

Wir agieren als ein NTS-weites, länderübergreifendes Team – in Zusammenarbeit mit dem lokalen Kundenteam



# KONZEPTION

# KONZEPTION



Was ist ein EA?  
Wie sieht der EA für mich konkret aus?  
Wie gestalten andere Kunden ihren EA?  
Unterstützt bei der Zieldefinition

# EA KONZEPTION - NTS BEST PRACTISES

# BEST PRACTISES UND ERFAHRUNGEN

Kunde = jährliche Zahlung vs. EA = prepaid => Finanzierung  
Prepaid = prepaid, auch bei TFs

Geplante Projekte und Ideen inkludieren!?

LOCC – was ist das? Wann und warum?

Full Commit vs. Partial Commit  
Warum kann sich Preis bei Full Commit ändern?

Navigation im Rahmen der EA Definition (Aktivitäten + Zeitleiste)

# BEST PRACTICES

## ENTERPRISE AGREEMENT ÜBERSICHT

- Cisco DNA Enterprise Agreement
  - Laufzeit: 84 Monate
  - Inkludiert: Switching, Wireless, Routing
  - Lizenzlevel: Advantage
- Cisco Security Enterprise Agreement
  - Laufzeit: 60 Monate
  - Inkludiert: ISE & Secure Network Analytics
  - Lizenzlevel: Advantage (ISE) | Flow-based (Stealthwatch)

# BEST PRACTICES

## ENTERPRISE AGREEMENT

### CISCO DNA & SECURITY ENTERPRISE AGREEMENT – 5 JAHRE

BESCHREIBUNG	EA
Cisco DNA Switching	€ 156.100,00
Cisco DNA WLAN	€ 9.500,00
Cisco ISE	€ 11.400,00
<b>Gesamtsumme</b>	<b>€ 177.000,00</b>

## ENTERPRISE AGREEMENT VS. À-LA-CARTE

### CISCO DNA & SECURITY ENTERPRISE AGREEMENT – 5

BESCHREIBUNG	EA	À-LA-CARTE
Cisco DNA Switching	€ 156.100,00	€ 180.700,00
Cisco DNA WLAN	€ 9.500,00	€ 10.400,00
Cisco ISE	€ 11.400,00	€ 13.000,00
<b>Gesamtsumme</b>	<b>€ 177.000,00</b>	<b>€ 204.100,00</b>

\* inkl. kostenloser DNA Appliance im Wert von ca. € 60.000,00

## GESAMTPREISÜBERSICHT

TYP	PREIS
HARDWARE & SOFTWARE	€ 420.268,00
SUPPORT	€ 114.899,00
<b>ZWISCHENSUMME</b>	<b>€ 535.167,00 **</b>
LIZENZEN À-la-Carte Modell	€ 204.100,00
LIZENZEN Enterprise Agreement	€ 177.000,00
<b>SUMME mit À-la-Carte Lizenzen</b>	<b>€ 739.267,00</b>
<b>SUMME mit EA Lizenzen *</b>	<b>€ 712.167,00</b>

• inkl. kostenloser DNA Appliance im Wert von ca. € 60.000,00

\*\* **Mehrprijs für ISE Hardware Variante (inkl. Support): € 29.768,00**

Februar USD Kurs: 0,95

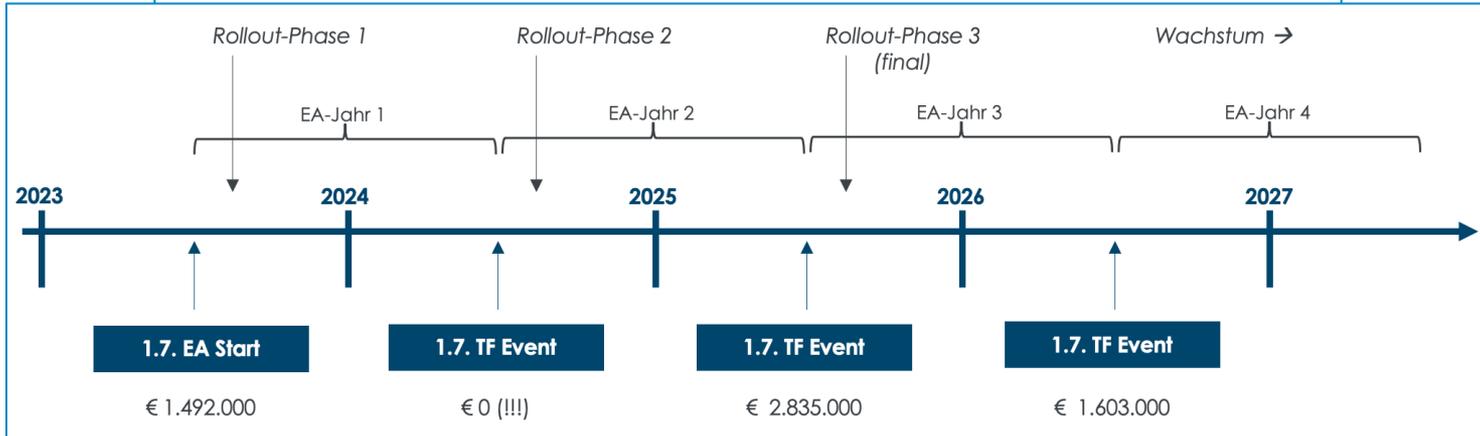
Budgetpreis mit Stand 30.03.2023, vorbehaltlich Listpreis-Änderungen

Information

NTS

# BEST PRACTICES

Enterprise Agreement vs. À-la-carte – <b>Baseline</b>			
Cisco DNA & Security Enterprise Agreement – 7 & 5 Jahre			
Beschreibung	EA	À-la-carte	EA-Discounts
Cisco DNA Switching	€ 1 171 000	€ 1 356 000	✓ Multi-Suite
Cisco DNA WLAN	€ 55 000	€ 63 000	✓ Multi-Suite
Cisco DNA SD-WAN & Routing	€ 138 000	€ 160 000	✓ Multi-Suite
Cisco ISE	€ 36 000	€ 41 000	✓ Multi-Solution
Cisco Stealthwatch	€ 92 000	€ 103 000	✓ Multi-Solution
<b>Gesamtsumme</b>	<b>€ 1 492 000</b>	<b>€ 1 723 000</b>	<b>→ 13,5% Ersparnis</b>



# TOP 5 LEARNINGS

1. Wichtigkeit des **Onboardings** wird **unterschätzt**
2. **TrueForwards** – positiv im Vergleich zu TrueUp, trotzdem Kunden nicht vorbereitet
3. **Management** SmartAccount und EA Workspace **essentiell**  
- wird aber meist **unterschätzt** (Ressourcen)
4. Analyse, Vorbereitung, Planung, Ziele essentiell  
- Sprechen mit „allen“ für **Gesamtsicht**
5. **Finanzierung**

# NTS EA X SERVICES

## ONBOARDING

Für einen effizienten Start des  
Enterprise Agreement

## NAVIGATION

Für den richtigen Kurs während  
der gesamten Vertragslaufzeit



# EA ONBOARDING

# ONBOARDING

Für einen **effizienten Start** des EA

**Kundenspezifische Aufbereitungen** des EAs  
zu den **ersten Schritten**,  
**wichtigsten Meilensteinen** während der geplanten Laufzeit  
bis hin zu **Handlungsempfehlungen**  
für die Pflege der **EA Portale**.

# NTS EA ONBOARDING

- Onboarding Phase durch NTS in Abstimmung mit CISCO
- Meeting inkl. kundenspezifischer Vor- und Nachbereitung
  
- Was sind die **wesentlichen Bestandteile** des Onboardings beim Kunden
  - Kundenspezifische Vertragsdetails
  - Lizenzübersicht
  - Erklärung True Forward Prozess
  - SmartAccount – Übersicht und Empfehlungen
  - EA Workspace Übersicht
  - Vorschlag für Ablauf von Bestellungen + Lizenzgenerierung
  - Definition Zielverständnis

# ONBOARDING

## EA LIZENZÜBERSICHT AB 10.1.2023

### Cisco DNA SD-WAN & Routing

SD-WAN  
& Routing

WAN (Routing & SD-WAN) Tier 0 On-Prem (25M) DNA EA Advantage	6
WAN (Routing & SD-WAN) Tier 1 On-Prem(200M) DNA EA Advantage	3
WAN (Routing & SD-WAN) Tier 3 On-Prem (10G) DNA Advantage	2

### Cisco DNA Wireless

Wireless

Wireless CISCO DNA EA Advantage	153
---------------------------------	-----

### Cisco DNA Switching

Switching

C3560CX CISCO DNA EA Advantage 12-Port	2
C9200L 48-port CISCO DNA EA Advantage	9
C9500 CISCO DNA EA Advantage 32C	2
C9500 CISCO DNA EA Advantage Low (12Q/16X)	4
C9400 CISCO DNA EA Advantage	2
C9300 24-port CISCO DNA EA Advantage	3
C9300 48-port CISCO DNA EA Advantage	24
C3650 CISCO DNA EA Advantage 48-Port	5
C3850 CISCO DNA EA Advantage 12/24-Port Fiber	5
C3850 CISCO DNA EA Advantage 48-Port Fiber	6
C4500X CISCO DNA EA Advantage Low Port	2
C4500X CISCO DNA EA Advantage High Port	2

# ONBOARDING

## PRE EA INSTALL BASE VS. NEW PURCHASE

Suites	Balance	Generated	Purchased
<input type="checkbox"/> Cisco DNA for Switching			
<input type="checkbox"/> Pre EA Install Base Advantage			
C9200L 48-port CISCO DNA Advantage With Existing IPB or IPS E2N-C9200L2-B-A	0	5	5
C9300 24-port CISCO DNA EA Adv With Existing Essentials E2N-C93001-B-A	0	2	2
C9300 48-port CISCO DNA EA Advantage Existing Essentials E2N-C93002-B-A	0	23	23
C9200 48-port CISCO DNA EA Adv With Existing IPB or IPS E2N-C92002-B-A	0	21	21
<input type="checkbox"/> Advantage <input type="checkbox"/>			
C9200L 48-port CISCO DNA EA Advantage New Purchase E2N-C9200L2-G-A	1	0	1
C9300L 24-port CISCO DNA EA Advantage New Purchase E2N-C9300L1-G-A	1	0	1
C9500 CISCO DNA EA Advantage 24Y4C New Purchase E2N-C95006-G-A	4	0	4
C9200 48-port CISCO DNA EA Advantage New Purchase E2N-C92002-G-A	1	0	1

# ONBOARDING

## PURCHASED VS. GENERATED VS. BALANCE

**Purchased:** EA Start und ab jeweiligen True Forward Stichtag

**Generated:** Lizenzen befinden sich im Smart Account

**Balance:** das verfügbare Guthaben bzw. die überkonsumierte Lizenzmenge für den True Forward Stichtag

Suite	Balance	Generated	Purchased
⊖ Cisco DNA Switching			
⊖ Advantage ⊕			
C3560CX CISCO DNA EA Advantage 12-Port E3N-C3560CX2-A	2	0	2
C9200L 48-port CISCO DNA EA Advantage E3N-C9200L2-A	9	0	9
C9500 CISCO DNA EA Advantage 32C E3N-C95003-A	2	0	2

# ONBOARDING

## WAS MACHE ICH BEI EINEM GERÄTETAUSCH?

Alte Lizenzen können durch neu ausgestellte Lizenzen ersetzt werden:

⊖ Cisco DNA for Switching	Action ^
Advantage ⓘ	License
Premier ⓘ	License
Prime Infrastructure	Generate License
Switching Add-On for ISE Base and ISE Plus ⓘ	Generate License
Cisco DNA Spaces	Request Provisioning

Edit Suite

**License Migration**

# ONBOARDING

## UNSERE EMPFEHLUNG NACH SA ANALYSE

The screenshot shows the Cisco Software Central interface for Smart Software Licensing. The breadcrumb path is "Cisco Software Central > Smart Software Licensing". The main heading is "Smart Software Licensing". Below this, there are navigation tabs: "Alerts", "Inventory", "Convert to Smart Licensing", "Reports", "Preferences", and "On-Prem Accounts". The "Virtual Account" is set to "DEFAULT". A dropdown menu is open, showing a search bar and three options: "CiscoEA-Cisco DNA" (1 license), "DEFAULT" (19 licenses), and "vistriscolic01" (20 licenses). The "vistriscolic01" option is highlighted in green. There are also "Available Actions" and "License Reservation..." buttons visible.

1. Fokus auf On-Prem Virtual Account **vistriscolic01**
2. Virtual Account **DEFAULT** Lizenzen verschieben und als Parkzone benutzen
3. Virtual Account **CiscoEA-Cisco DNA** Lizenzen verschieben und VA löschen

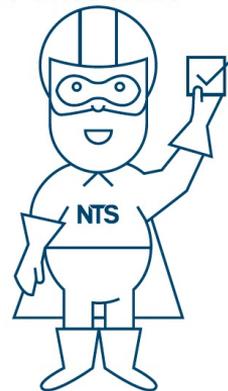
# ONBOARDING

## INTERNATIONALE BESTELLUNGEN

Bei **internationalen Bestellungen** bitte unbedingt an andere Cisco Partner kommunizieren, dass es ein **bestehendes EA** gibt und dieser für **DNA Lizenzen aus den Bereichen Switching und Wireless** herangezogen werden soll.

### Wichtig:

- DNA dürfen im Partnerangebot keine Kosten verursachen
- Verrechnung erfolgt über True Forward



# ONBOARDING

## WIE GEHT ES WEITER?

Lizenzen aus dem EA Workspace generieren

Verschieben/Entfernen der Pre-EA Lizenzen aus dem Smart Account

→ Virtual Account: „Pre-EA Lizenzen DO NOT USE“

Virtual Account für neue Lizenzbestellungen definieren

→ Networking Infrastructure (EA3199)



# EA NAVIGATION

# NAVIGATION

Für den **richtigen Kurs** während der gesamten Vertragslaufzeit

NTS Customer Success Manager (CSMs) stehen als **Expert:innen** zur Verfügung den **größten Nutzen** aus Ihrem Vertrag zu ziehen und von **Erfahrungen** der NTS zu profitieren.

**Insights** aus der Nutzung der Lösung unterstützen dabei.

Gleichzeitig unterstützen CSMs dabei den jährlichen **True Forward Prozess** aus Kundensicht bestmöglich zu **managen** und **Compliance** sicherzustellen.

# NTS EA NAVIGATION

- Laufende **Beobachtung** und Pflege der **Usage** von Subscriptions mit Hilfe der unterschiedlichen Systeme und Stakeholder
- CSM kümmert sich optional um die **Ableitung** von möglichen **Maßnahmen**
  - Abstimmungen NTS und/oder CISCO
  - Koordination von Trainings/Unterlagen
  - Koordination von technischen Abstimmungen/Support
- Abgestimmt mit Sales und Engineering
- Regelmäßige **Business Reviews** mit Kunden

# TRUE FORWARD UNTERSTÜTZUNG

- Proaktive Unterstützung bei der **Vorbereitung** auf das TF Event
- Frühzeitige **Abstimmung** mit Sales und Engineering
- Optionale **Abstimmung** mit CISCO (Cases)
- Optionale Durchführung von **Value Shifts**



# EA TOOL SUPPORT

# TOOL SUPPORT

Herausforderung für Kunden beim Management von Lizenz-Tools/Portalen  
(z.b. Smart Account + EA Workspace)

=> Notwendigkeit von Expertenwissen und klaren Verantwortlichkeiten

## „Customer License Expert“

- **Compliance** Unterstützung
- Unterstützung **Management** der Lizenzen
- Vorbereitung **True Forward**



**RENEWAL**

# RENEWAL

Sicherstellung der bestmöglichen Lösung  
für die **Fortführung** des EAs nach der geplanten Laufzeit

Abklärung von notwendigen/möglichen **Alternativen** bei  
“End of“ Szenarien von eingesetzten Lösungen

**Abstimmung** im gesamten Kundenteam, wie etwa mit KAM,  
Inside Sales, Engineering und CISCO

DAS PASSENDE ENTERPRISE AGREEMENT  
IST NICHT KOMPLIZIERT, JEDOCH KOMPLEX:  
**KOMMEN SIE FÜR DIE RICHTIGE LÖSUNG AUF UNS ZU!**



WIR NAVIGIEREN SIE DURCH DIE KONZEPTION  
UND DIE VERTRAGSLAUFZEIT!

The logo consists of the letters 'NTS' in a bold, dark blue, sans-serif font, centered within a white square with rounded corners.

**NTS**

**RELAX,  
WE CARE**